

# “一带一路”沿线国家也有自己的亚马逊

见习记者 严瑾

无论是B2B还是B2C性质，面向国内和欧美市场的跨境电商平台都已广为人知。对于C端消费者而言，大家既可以在淘宝上“海淘”折扣商品，还可以在最近的“6.18大促”期间上京东“秒杀”。对于B端外贸企业来说，到亚马逊、速卖通“全球开店”也已成为减少传统贸易流通环节成本的战略布局。面向“一带一路”沿线国家的跨境电商新兴市场或将成为另一个蓝海……

6月10日，2018中国（宁波）“一带一路”跨境电商创业高峰论坛上，多家“一带一路”沿线国家平台纷纷亮相。

据宁波市商务委相关统计数据，2017年度宁波对“一带一路”沿线国家的进出口额达2010.4亿元，同比增长19.9%。如表格所示，在这些新兴市场中，俄罗斯联邦、拉丁美洲和越南、泰国等东南亚国家，增幅均高于全市平均水平。

不断扩大的新兴市场对宁波企业而言或将意味着商机。同时，面向这些市场的本土化跨境电商平台、社交网站和支付渠道也正在兴起。

为此，记者整理了体量较大、发展迅速的几家，希望这些区域版的“百度”“亚马逊”“淘宝”，能为企业全球布点提供参考。

地区	累计进出口金额 (人民币亿元)	累计增幅
非洲	297.1	17.4%
拉丁美洲	592.0	28%
俄罗斯联邦	192.8	29.4%
越南	156.9	36.6%
泰国	119.3	24.8%
印度尼西亚	110.9	19.6%
宁波总额	7600	21.3%

## Yandex： 俄罗斯最大的搜索引擎

Yandex（Яндекс）成立于1997年，是俄罗斯互联网行业市值排名第一的公司，总部设在莫斯科市。作为全球最早开发搜索引擎的公司之一，Yandex已是俄语互联网界访问量最高的网站，每天有超过3000万人使用Yandex搜索服务。在2018年4月发布的全球搜索引擎市场占有率排行中，Yandex排行世界第五，仅次于谷歌、必应、百度、雅虎。

Yandex的业务范围不仅在搜索引擎服务，旗下还有许多平台和产品，品类相当于俄罗斯的“百度”+“阿里”。Yandex旗下有功能类似于“支付宝”的支付公司，已开始为中国合作方提供本土化支付服务。2017年，公司旗下的打车平台Yandex Taxi与优步联姻，成为俄罗斯及其周边5个国家最大的打车平台。

值得一提的是，Yandex在电子商务领域亦颇有成效。一方面，公司有Yandex.Market电商平台，当地消费者可以通过平台算法推送找到性价比高的产品，并在网上完成消费。据公司中国区负责人Michael Chen介绍，去年Yandex一年的电商体量达到220亿美金，其中8.3亿美金为跨境电商，其市场订单量比去年同期增长25%。在一年的4.5亿个包裹中，来自中国的就有超过九成，通过俄邮政等物流公司，超过四成的包裹将送至莫斯科及周边消费者手中。

另一方面，Yandex与俄罗斯最大的银行Sberbank达成合作，双方计划于今年内推出一个联合电子商务平台“Beru”，发布于网站和手机端，打算在Yandex.Market的基础上建立俄罗斯版的“亚马逊”。由此可见，未来俄罗斯与中国间的跨境电商合作或将有更广阔的平台。

## Shopee： 东南亚与中国台湾市场最大的电商平台

Shopee的母公司Sea集团是首家上市于纽交所的东南亚互联网企业，该公司旗下的电子游戏平台Garena曾面向东南亚市场代理过“王者荣耀”等多款游戏。作为基于移动端的电商平台，Shopee成立只有短短三年的历史，却取得了可观的业绩：其销售额已在去年突破41亿美元，同比增长258%，业务覆盖新加坡、马来西亚、泰国、越南、菲律宾、印度尼西亚等国家和中国台湾地区。

为什么会选择在东南亚地区开设跨境电商平台？Shopee中国区CEO刘江宏表示，目前东南亚电商销售额仅占社会整体零售额的1%~2%，而中国同期的数据为15%，这意味着东南亚电商市场规模有着巨大的提升空间。刘江宏还指出，按照目前东南亚电商市场32%的年复合增长率看，预计2025年东南亚电商规模将超过800亿美元，也将预示着更大的商机。

Shopee对于宁波企业带来的启示是，进军跨境电商平台不仅需面对了解当地语言和市场需求的问题，还需考虑到当地各个国家的国情及文化背景。例如，该公司发现东南亚消费者习惯在购买后将商品分享给好友，便在移动端增加了类似国内“拼多多”的社交互动环节，并利用多种社交媒体进行推广。

有趣的是，Shopee背后有着我们都熟悉的股东：腾讯。2016年，Sea获得1.7亿美元的D轮融资，而腾讯便是投资方之一。东南亚的电商市场是否会像部分分析所言，成为中国几大互联网巨头未来争夺的战场呢？

## Jumia、Linio和Daraz： 亚非拉三大新兴平台

Jumia、Linio和Daraz，这三家看似令人陌生的平台，都来自于德国互联网孵化公司Rocket Internet的麾下。

其中，Jumia是非洲最大的电商平台，目前在非洲有了23个国际站点。公司还在非洲第一人口大国尼日利亚、摩洛哥、肯尼亚、埃及和科特迪瓦开放了国际站点，覆盖8.2亿非洲网购群体。Linio则在2012年进入拉丁美洲市场，主要面向广大的西班牙语区，包括墨西哥、智利、秘鲁、哥伦比亚，覆盖5亿消费者。而Daraz涉足的范围，则是更为小众的西亚地区。

非洲、拉美和西亚都属于较少有人涉及的新兴市场，部分地区还存在着网络覆盖率低、物流体系不完善等问题。然而，挑战往往与机遇并行。在解决这些困难的路上，这三大平台也在运营本土化团队、运用本地仓配送的同时，提供多元的支付方式，以针对不同市场的情况。对于筹划开拓新兴市场的宁波外贸企业来说，这些尚未开垦的领域，也值得了解一下？

责任编辑 诸新民 美编 徐哨 照排 张婧 校对 雷军虎